|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |
|  | **基本信息** |  更新时间：2024-05-16 14:55  |
|  |
| 姓 名 | 樊涛 | 年 龄 | 43 |  |
| 电 话 | 下载后可见 | 毕业院校 | 河南牧业经济学院 |
| 邮 箱 | 下载后可见 | 学 历 | 大专 |
| 住 址 | 河南省驻马店遂平县 | 期望月薪 | 10000-20000 |
| 求职意向 | 畜牧场场长,兽医总监,养殖场技术经理 |
| 期望地区 | 广东省|湖北省|河南省|江苏省|山东省 |
|  |  |  |
|  | **教育经历** |  |
|  |
| 就读学校：河南牧业经济学院 就读时间：2001-2004就读专业：动物科学专业描述：专业涵盖：畜牧养殖、兽医、药学、市场营销学、动物营养学、环境工程、草业种植、食品加工、生物制品、牧场设计、微生物、化学、药理学、病理学等近60个科目 |
|  |
|  | **工作经历** |  |
| 工作单位：浙江欣宏源生态农业有限公司 工作时间：2023-07-01-至今在职职位：繁殖场场长工作地点：浙江丽水青田县工作职责：❶全场生物安全防护监督
❷全场生产安全管理
❸全场的猪群健康管理监督
❹猪群的免疫程序和药物保健制定
❺各区猪群的协调管理及生产安排
❻人员招聘工作及日常培训、例会召开
❼各种物资统筹
❽日常运营管理
❾猪只淘汰和生产计划
❿员工监管考核等 工作单位：河南万合元兽药有限公司 工作时间：2007-03-01-2017-05-31在职职位：技术部经理兼大区经理工作地点：郑州工作职责：①产品推广，
②渠道开拓，
③业务开发，
④技术讲座，
⑤售后维护，
⑥会议策划，
⑦促销制定，
⑧疾病诊断，
⑨销售培训，
⑩市场信息收集与新产品开发
业绩：从公司创建初期年销量不足200万，核心产品几乎为零，员工十几人，员工流失率接近80％，大小客户总和不足50个且基本没有忠诚客户，销售理念企业文化几乎没有，到公司员工接近70人，员工流失率不到30％，企业文化和销售理念几近完善，…… 工作单位：河南傲农现代农业开发有限公司 工作时间：2021-05-01-2023-06-30在职职位：生产主管工作地点：河南省遂平县工作职责：①2021年5月入职河南傲农现代，5-10月在德康代养场负责河南傲农一期复养所需要的第一批后备母猪，代养场条件十分简陋的条件下，克服种种困难，5000头后备母猪在7个月左右的时间里以不低于96%的成活率和不低于85%成品后备母猪合格率完成了公司交给的任务，且在此期间有效团结代养场工人按时保量的完成了疫苗接种工作。为公司复养打下良好基础。信息化录入也出色完成。
②2021年10月以后调入河南傲农一期 工作单位：赣州润民生物技术有限公司 工作时间：2017-06-01-2021-04-30在职职位：场长工作地点：赣州工作职责：①生猪生产流程人员分配
②生产操作规范与奖惩制度的制定及实施
③绩效考核办法的制定与落实
④员工的培训
⑤药品与疫苗的采购与使用
⑥消毒和驱虫及动物保健流程的制定落实
⑦种猪的选育与淘汰
⑧采血与化验，外科手术
⑨疫情的控制
⑩防疫程序的制定，饲料营养配方，生产信息的汇总与分析
业绩：在我强烈要求下，公司落后的条件得到一定的改善，员工待遇提高近10％，同时制订了更为合理的绩效考核办法，规范化人性化 工作单位：周口富民牧业科技公司 工作时间：2003.03-2007.02在职职位：技术主管工作地点：周口工作职责：①饲料配方
②疾病诊治
③药物配伍
④疫苗防疫
⑤人工授精
⑥种猪选育
⑦发情鉴定
⑧消毒驱虫
⑨报表汇总
⑩数据分析
业绩：有效控制弓形体，萎缩性鼻炎，链球菌，血痢，大大降低了黄白痢的发病率和死亡率，母猪的配种怀胎率和产子数分别提高7％和15％，猪只的饲料报酬料肉比改善约11％，有效节省饲料近13％ |
|  |
|  | **自我评价** |  |
| 踏实肯干，吃苦耐劳，精益求精，开拓创新，实事求是，敬业爱岗，
主修科目：养殖场建设与管理，养猪学，环境工程，养禽，草食动物，饲草种植，水产养殖，微生物学，解剖学，传染病，寄生虫，营养学，饲料加工，食品工程，生物制品，工商管理，经济学，市场营销，有机化学，无机分析化学，经济法，生物统计学，计算机应用技术，物联网科学等 |
|  |  |  |
|  | **其他特长** |  |
| ①饲料配方的制定与科学的营养分析，环境卫生的控制与畜牧场建设；
②疾病诊断与防治，解剖化验，病料的采集与送检；
③药物配伍与应用及保健驱虫消毒计划的制定；
④疫苗防疫技术与防疫程序的制定，疫情的控制；
⑤人工授精技术与发情鉴定技术；
⑥种猪选育与淘汰；
⑦员工的培训，绩效考核办法的制定与落实；
⑧生猪生产流程人员分配，生产操作规范与奖惩制度的制定及实施，物料，药品与疫苗的采购与使用；
⑨生产信息的汇总与分析
⑩销售方面：产品应用推广，技术资料的编写，渠道开拓，业务开发，技术讲座，售后维护，会议策划，促销制定，疾病诊断，销售培训，市场信息收集与新产品开发。 |